Renseignements généraux sur le secteur tertiaire de l'Ontario

Ontario

Ministère du Trésor et de l'Économie
Mai 1986

On peut se procurer des exemplaires gratuits
du présent document à la :
Librairie du gouvernement de l'Ontario
880, rue Bay, Toronto
ou en écrivant au :
Centre des publications
5e étage, 880, rue Bay
Toronto (Ontario) M7A 1N8
Téléphone 965-6015. Interurbain sans frais
1-800-268-7540, dans le Nord-Ouest de
l'Ontario : 0-Zénith 67200

Imprimé par l'imprimeur de la Reine pour l'Ontario

ISSN 0704-3503

Copies are available free from the Ontario
Government Bookstore, 880 Bay St., Toronto.
Out-of-town customers write to:
Publications Services Section,
5th Floor, 880 Bay St.,
Toronto, Ontario, M7A 1N8.
Telephone 965-6015. Toll free
long distance 1-800-268-7540, in
Northwestern Ontario 0-Zenith 67200.

Printed by the Queen's Printer for Ontario.

ISSN 0381-2332

Le 13 mars 1986

L'honorable Robert Nixon
Trésorier de l'Ontario
Queen's Park
Toronto

Monsieur,

Le 15 octobre 1985, on m'a demandé d'entreprendre une étude du secteur tertiaire de l'Ontario et de vous faire part de mes constatations dans un délai d'un an. Tel que je les comprends, les buts de l'étude sont les suivants :

- identifier l'importance du secteur tertiaire dans l'économie de l'Ontario;

- déterminer quelles sont les activités de ce secteur qui ont connu une croissance; celles qui connaîtront une croissance en raison des tendances actuelles et celles qui pourraient être stimulées par l'application de politiques gouvernementales appropriées;

- examiner quelles mesures d'autres gouvernements, tant au Canada qu'à l'étranger, ont pris ou prendront probablement pour développer leur secteur tertiaire;

- évaluer l'efficacité des structures et des lignes de conduite du gouvernement relatives au secteur tertiaire;

- à la lumière des constatations se rapportant à ce qui précède, présenter au gouvernement de l'Ontario, pour qu'il les étudie, un choix de lignes de conduite visant à favoriser la croissance du secteur tertiaire en termes de création d'emplois et de source de richesse et prévoyant en particulier des mesures destinées à accroître l'exportation des services de l'Ontario.

- À présent, l'analyse poussée de cette étude a été effectuée, et j'ai le plaisir de soumettre ce rapport provisoire aux fins d'examen.

Veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de ma considération.

George Radwanski

Renseignements généraux sur le secteur tertiaire de l'Ontario

Table des matières

Introduction 1

Étendue du secteur tertiaire 2

Motifs d'une étude plus approfondie 3

Définition du secteur tertiaire 4

Les composantes les plus importantes du secteur tertiaire 5

Domaines de plus forte croissance 6

Raisons de la croissance 12

Rapports avec la "Société d'information" 15

Perceptions du secteur tertiaire 15

La question de la productivité 17

Faire face aux besoins sociaux grâce aux services 19

Caractéristiques distinctives 19

Le rôle essentiel de la matière grise 20

L'avantage relatif dans une économie de services 21

Nécessité de canaliser la politique générale 22

Politique fiscale 23

Autres problèmes propres au secteur tertiaire 24

Importance croissante des échanges dans le secteur tertiaire 25

Formes d'échanges de services 27

Services négociables 27

Avantages des échanges de services 28

Potentiel de l'Ontario en matière d'exportation de services 29

Commercialisation des exportations de services 32

Rôle du gouvernement dans la commercialisation 33

La question du libre échange 35

Annexe 36

Introduction

Le secteur tertiaire constitue de loin la plus importante composante de l'économie de l'Ontario en termes d'emploi et de produit provincial brut. C'est également le secteur qui a affiché la croissance la plus rapide et qui, dans l'économie de l'Ontario, emploie le plus grand nombre de femmes.

Par conséquent, il est à-propos d'examiner le secteur tertiaire plus en détail. Ce document expose quelques-unes des constatations préliminaires qui ressortent d'une étude entreprise en octobre 1985. (La source des références figure dans l'annexe.)

Étendue du secteur tertiaire

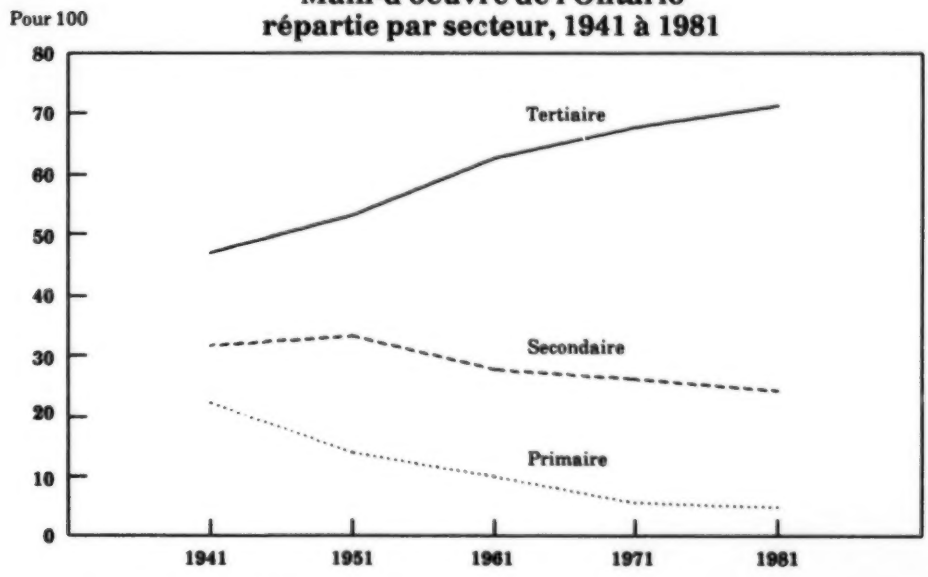
1. En Ontario, le secteur tertiaire fournit actuellement 73 pour 100 des emplois[1] et représente 70,2 pour 100 du produit intérieur brut.[2]

2. Cette prépondérance du secteur tertiaire, qui constitue maintenant la composante la plus importante de notre économie, est l'élément clé d'une transformation socio-économique tout aussi importante que l'a été le passage d'une économie agraire à une économie industrielle. Cette transformation, souvent décrite comme l'apparition d'une société postindustrielle, s'opère non seulement en Ontario, mais aussi dans tout le Canada et dans plus d'une douzaine d'autres pays industrialisés avancés. Au Canada, le secteur tertiaire fournit 75,6 pour 100 des emplois[3] et représente 72,4 pour 100 du produit intérieur brut[4]. Aux États-Unis, il fournit 76,8 pour 100 des emplois et représente 73,3 pour 100 du produit intérieur brut[5].

3. On attribue au secteur tertiaire 84,6 pour 100 de l'augmentation de la main-d'oeuvre totale de l'Ontario entre 1941 et 1981.[6] Selon le Groupe d'étude sur l'emploi et la nouvelle technologie de l'Ontario (1985), 80 pour 100 de tous les nouveaux emplois qui seront créés en Ontario au cours de la prochaine décennie le seront dans le secteur tertiaire.

4. Ce phénomène de croissance du secteur tertiaire n'a rien de nouveau ni de soudain. Il s'agit plutôt d'une progression constante qui s'effectue depuis des dizaines d'années. En 1941, 46,8 pour 100 de la main-d'oeuvre ontarienne travaillait dans le secteur tertiaire; en 1951, 53,2 pour 100; en 1961, 62,6 pour 100; en 1971, 67,9 pour 100 et en 1981, 71,6 pour cent.[7]

Main-d'oeuvre de l'Ontario répartie par secteur, 1941 à 1981



Source : Statistique Canada, données de recensement.

5. Le secteur tertiaire est de loin la plus grande source d'emplois pour les femmes en Ontario, employant 82,4 pour 100 de tous les effectifs féminins occupés dans la province.[8] Dans le secteur tertiaire, 49,1 pour 100 des employés sont des femmes, comparativement à 43,5 pour 100 dans l'ensemble de l'économie de l'Ontario. Dans le secteur secondaire, seulement 28,7 pour 100 des employés sont des femmes, et dans le secteur primaire, seulement 25,8 pour 100.[9]

6. Cette évolution du secteur tertiaire, qui est devenu la composante la plus importante de l'économie, semble irréversible. Par conséquent, il est inutile de s'interroger pour savoir si la transition menant à une "économie de services" est souhaitable. Il s'agit déjà d'une réalité inévitable.

7. Il n'est toutefois pas question de concurrence entre les secteurs secondaire et tertiaire. Le secteur secondaire est et demeurera une source extrêmement importante de richesse dans notre économie. Loin de se faire concurrence, le secteur manufacturier et le secteur des services sont essentiellement complémentaires. Une politique générale équilibrée assurerait à chacun de ces secteurs l'appui nécessaire qui leur permettra de réaliser tout leur potentiel.

Motifs d'une étude plus approfondie

8. Il est logique d'examiner de près le secteur économique qui fournit un gagne-pain à trois Ontariens occupés sur quatre. On compte au total 3 214 000 employés dans le secteur tertiaire.[10]

9. D'une manière plus précise, il est indiqué de porter une plus grande attention au secteur tertiaire pour les raisons suivantes :

   - On estime que 80 pour 100 des nouveaux emplois qui seront créés en Ontario au cours de la prochaine décennie proviendront de ce secteur. Mais il n'est absolument pas certain que ce secteur réalisera tout son potentiel de création d'emplois - surtout pour ce qui est des emplois de qualité supérieure - et de richesse, en l'absence de politique générale visant à l'appuyer.

   - Il serait impossible de se faire une idée complète de la vaste transformation socio-économique souvent décrite comme l'apparition d'une société "postindustrielle", sans bien comprendre le rôle que joue le secteur tertiaire.

   - L'internationalisation croissante des services et l'accroissement du commerce mondial des services créent des débouchés, mais présentent aussi, en raison de la concurrence, des risques qu'il faut bien comprendre pour pouvoir les traiter de façon appropriée.

   - La compétitivité de notre secteur secondaire dans l'économie mondiale dépendra, dans une large mesure, du soutien que lui apportera un secteur tertiaire innovateur et efficace.

   - D'autres pays, notamment les États-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon, ont commencé à déployer des efforts considérables pour

régler les questions touchant le secteur tertiaire. Nous risquons de nous retrouver dans une position désavantageuse si nous n'arrivons pas à rattraper le pas dans ce domaine et à le garder.

Définition du secteur tertiaire

10. Une première étape pour comprendre la nature du secteur tertiaire est de s'en tenir à ce qu'il englobe. Il n'y a malheureusement pas de définition généralement acceptée de ce qui constitue ce secteur.

Certaines définitions portent surtout sur le caractère intangible des services. Dans cette optique, un service est une chose qui a une valeur économique, mais qu'on ne peut toucher ni manipuler. Mais cette définition peut porter à confusion. Tout ce qui a une valeur économique et est intangible, par exemple, la réputation ou l'achalandage d'une entreprise, n'est pas nécessairement un service. Et il ne va pas forcément de soi que tous les services soient intangibles; les livres, les cassettes vidéo et les cartes de crédit en sont la preuve. (Ces derniers sont en réalité des services liés à des biens; c'est surtout le contenu littéraire, l'enregistrement et la simplification des opérations financières plutôt que le papier, le celluloïd ou le plastique qui leur donnent de la valeur.)

Dans d'autres définitions, on procède plutôt par élimination, c'est-à-dire que ce qui ne peut être classé facilement dans les secteurs primaire ou secondaire est considéré comme faisant partie du secteur tertiaire. Mais là aussi il y a divergence d'opinions : certaines de ces définitions excluent la construction ou les services publics.

11. Aux fins de l'élaboration de la politique générale, la définition la plus utile, et aussi la moins litigieuse, est celle qui consiste à procéder par élimination le plus largement possible. Ainsi, la construction et les services publics sont inclus dans le secteur tertiaire parce qu'ils ne s'insèrent pas d'une manière satisfaisante dans le secteur primaire ou le secteur secondaire et qu'ils ne seraient pas tellement touchés par des mesures générales visant l'un ou l'autre de ces secteurs.

Le secteur tertiaire de l'Ontario est donc défini dans la présente étude comme comprenant toutes les activités économiques autres que l'agriculture; la foresterie; la pêche, la chasse et le trappage; l'extraction de pétrole et de minéraux, l'exploitation de carrières et la fabrication. (Les services auxiliaires de ces activités, par exemple les services agricoles, sont considérés comme faisant partie du secteur tertiaire.)

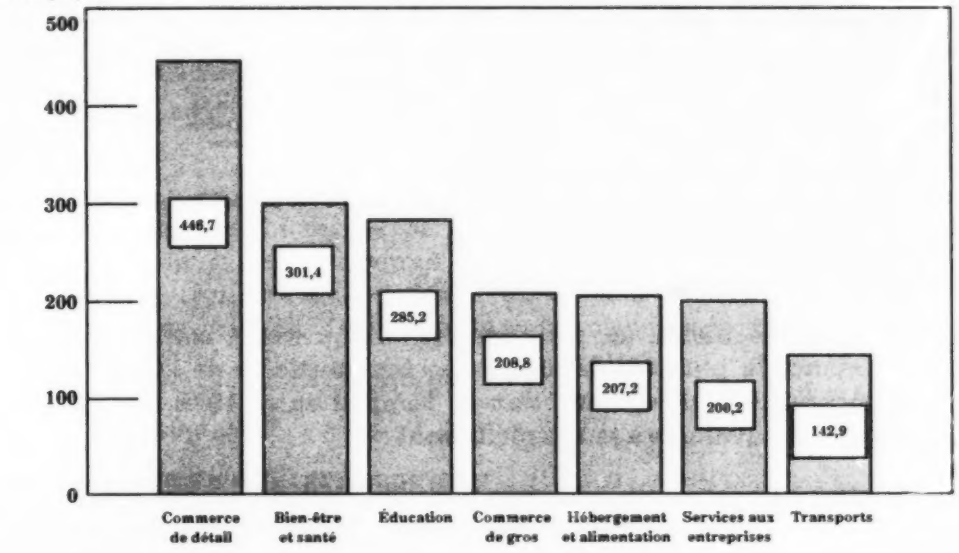
12. Le secteur tertiaire de l'Ontario englobe précisément plus de 100 types distincts d'activités regroupées en six grandes divisions par Statistique Canada : la construction; les transports, communications et autres services publics; le commerce; les finances, les assurances et l'immobilier; les services communautaires, commerciaux et personnels; l'administration publique et la défense.

Les composantes les plus importantes du secteur tertiaire

13. En Ontario, les sept plus grands groupes d'activités économiques du secteur tertiaire en termes d'emplois (1985) sont :[11]

- le commerce de détail;
- le bien-être et les services de santé;
- l'éducation et les services connexes;
- le commerce de gros;
- l'hébergement et l'alimentation;
- les services fournis aux entreprises; et
- les transports.

Principales sources d'emplois du secteur tertiaire de l'Ontario par grand groupe d'activité économique, 1985



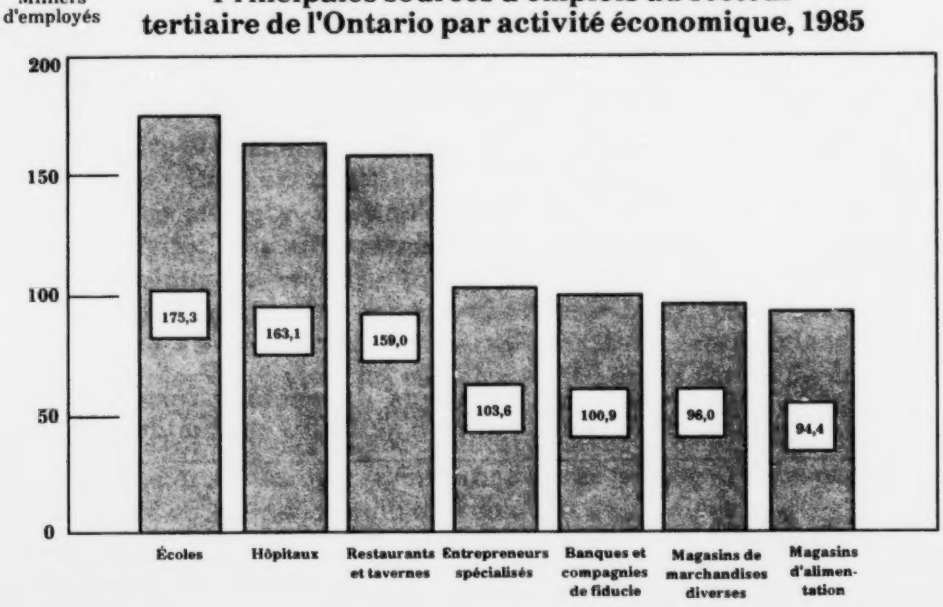
Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 8363 (Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail), mars 1986.

14. À un niveau plus détaillé, les activités économiques les plus importantes (administration publique et défense exclues) dans le secteur tertiaire de l'Ontario, en termes d'emplois sont :[12]

- les écoles élémentaires et secondaires;
- les hôpitaux;
- les restaurants, traiteurs et tavernes;
- les entrepreneurs en construction spécialisés;
- les banques et autres établissements acceptant des dépôts;

- les magasins de marchandises diverses; et
- les magasins d'alimentation.

Principales sources d'emplois du secteur tertiaire de l'Ontario par activité économique, 1985



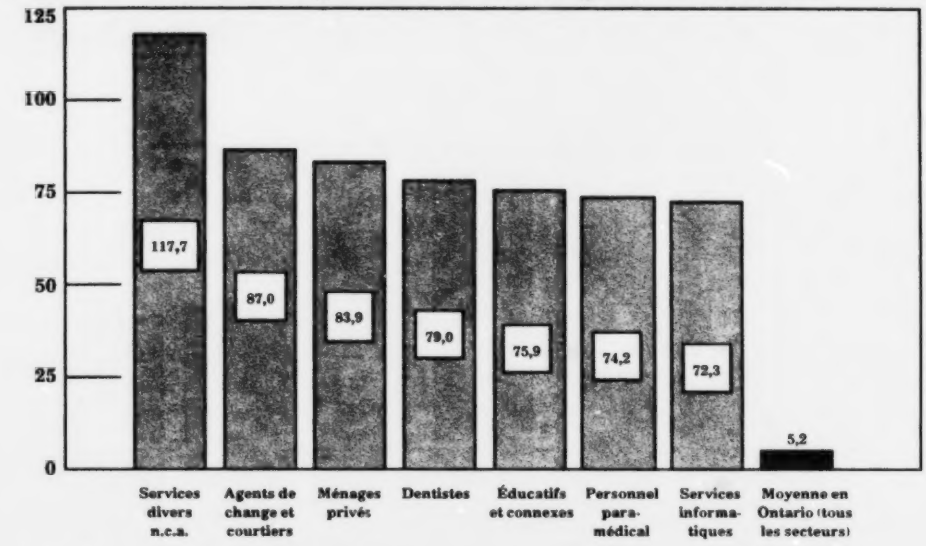
Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 8363 (Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail), mars 1986.

Domaines de plus forte croissance

15. À l'heure actuelle, les activités économiques qui connaissent la croissance la plus rapide dans le secteur tertiaire de l'Ontario, en termes de taux d'augmentation de l'emploi entre 1978 et 1983 (en emplois équivalents à temps plein) sont :[13]

- les services divers, non compris ailleurs (par exemple, les services de traduction, les écoles de conduite et clubs philanthropiques);
- les agents de change et courtiers en valeurs mobilières;
- les ménages privés;
- les cabinets de dentistes;
- les services éducatifs et connexes (autres que les écoles, universités, etc.);
- les bureaux de personnel paramédical;
- les services informatiques; et
- les services personnels divers (par exemple, les services de garde d'enfants; services de guide pour touristes, chasseurs et pêcheurs; et centres de conditionnement physique).

Activités économiques du secteur tertiaire de l'Ontario aux taux les plus élevés d'augmentation de l'emploi,* 1978 à 1983

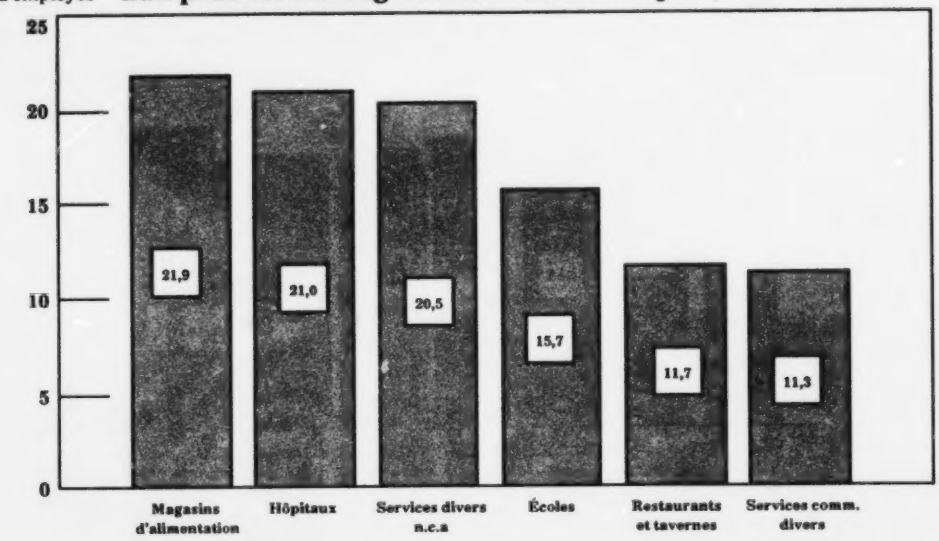


* Exprimé en équivalents à temps plein
Source : Statistique Canada, intégration et analyse de microdonnées d'entreprise, passage spécial en ordinateur, 1986.

16. Au cours de la même période, de 1978 à 1983, les activités économiques qui ont connu la croissance la plus rapide dans le secteur tertiaire de l'Ontario, en termes de nouveaux emplois exprimés en emplois équivalents à temps plein, ont été :[14]

- les magasins d'alimentation;
- les hôpitaux;
- les services divers, non compris ailleurs;
- les écoles primaires et secondaires;
- les restaurants; et
- les services commerciaux divers (par exemple, les bureaux de crédit, les services de duplicateurs et de tirage de bleus; la création de mode et les services de consultation; les permanences téléphoniques).

Activités économiques du secteur tertiaire de l'Ontario aux plus fortes augmentations de l'emploi,* 1978 à 1983



* Exprimé en équivalents à temps plein
Source : Statistique Canada, intégration et analyse de microdonnées d'entreprise, passage spécial en ordinateur, 1986.

17. Pour comprendre comment et pourquoi le secteur tertiaire est en train de devenir la composante la plus importante de notre économie, il est indiqué de commencer par classer les services selon le rôle qu'ils y jouent. En utilisant cette méthode, on peut classer les services comme suit :

    - les services de distribution (transports, communications, services publics et commerce de gros);
    - les services de construction;
    - les services de détail;
    - les services fournis aux producteurs et aux entreprises (finances, assurances, immobilier);
    - les services sociaux (santé, éducation, bien-être);
    - les services fournis surtout aux consommateurs (divertissements et loisirs; hébergement et restauration; services personnels); et
    - l'administration publique et la défense.

18. En indiquant pour chaque catégorie le taux de croissance de la main-d'oeuvre et le nombre réel d'emplois dans le secteur tertiaire de l'Ontario entre 1941 et 1981, on obtient le tableau suivant :[15]

Croissance de la main-d'oeuvre dans le secteur tertiaire de l'Ontario, 1941 à 1981

Secteur	1941	1981	Variation	
			Nbre	%
Services de distribution	150 133	535 345	385 212	256,6
Services de construction	83 605	249 590	165 985	198,5
Services de détail	153 379	527 435	374 056	243,9
Services aux producteurs ou aux entreprises	52 660	468 180	415 520	789,1
Services sociaux	70 129	580 820	510 691	728,2
Services fournis surtout aux consommateurs	141 862	396 185	254 323	179,3
Administration publique et défense	53 440	311 540	258 100	483,0

Source : Statistique Canada, données de recensement, 1941 et 1981.

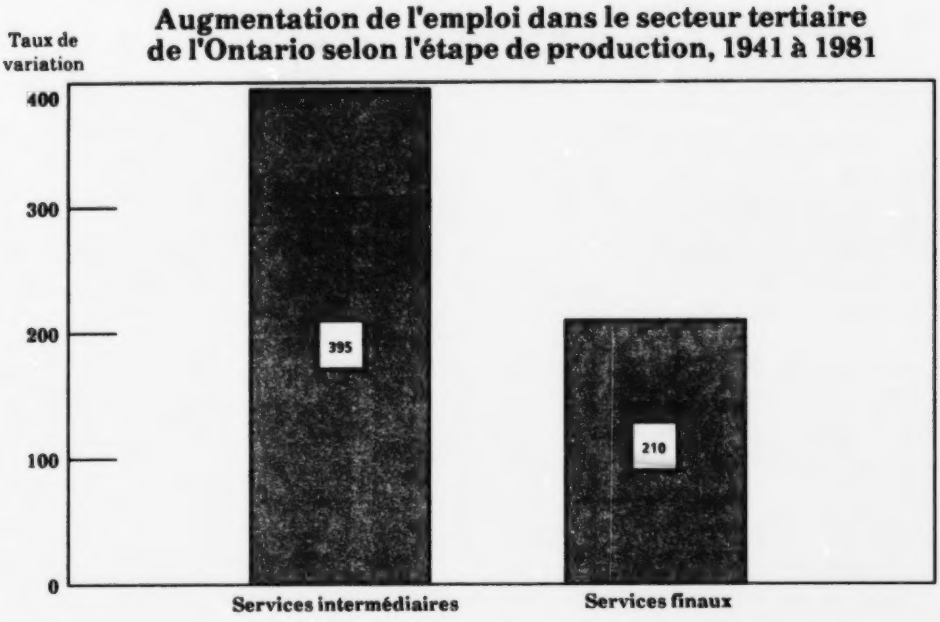
Remarques : Les services de distribution comprennent les transports, les communications, les services publics et le commerce de gros. Les services fournis aux producteurs ou aux entreprises comprennent les services de finances, d'assurances et d'immobilier. Les services sociaux comprennent les services de santé, l'éducation et le bien-être. Les services fournis surtout aux consommateurs comprennent les services de loisirs et de divertissements, d'hébergement et d'alimentation ainsi que les services personnels.

Ce sont les services fournis aux producteurs ou aux entreprises ainsi que les services sociaux qui ont connu la plus forte croissance, tant en pourcentage qu'en chiffres absolus. Les services fournis aux producteurs ou aux entreprises ont affiché la croissance la plus rapide tandis que les services sociaux - dont les données numériques sont au départ plus élevées et qui utilisent davantage de main-d'oeuvre - ont affiché la plus forte augmentation en chiffres absolus.

19. Un autre mode utile de classification consiste à classer les services selon l'étape de production à laquelle ils sont fournis. En utilisant cette méthode, les services se divisent en deux grandes catégories : les services intermédiaires (les services de distribution et les services fournis aux producteurs ou aux entreprises) qui constituent des intrants utilisés dans la production d'un bien final ou la prestation d'un service final; et les services finaux (construction, services de détail et services fournis surtout aux consommateurs) qui sont achetés directement par l'utilisateur final.

20. Mis à part les services sociaux, l'administration publique et la défense, qui ne sont pas des biens commercialisables au même titre que les autres services, on obtient le graphique suivant illustrant la croissance du secteur tertiaire de l'Ontario entre 1941 et 1981 selon l'étape de production.[16]

Augmentation de l'emploi dans le secteur tertiaire de l'Ontario selon l'étape de production, 1941 à 1981



Source : Statistique Canada, données de recensement, 1941 et 1981.

Les services intermédiaires ont connu une croissance presque deux fois plus rapide que les services finaux.

21. De la même façon, on découvre une plus forte croissance des services intermédiaires lorsqu'on applique la classification selon l'étape de production à la création d'emplois exprimés en emplois équivalents à temps plein entre 1978 et 1983 :[17]

Augmentation de l'emploi dans le secteur tertiaire de l'Ontario selon l'étape de production, 1978 à 1983

			Variation	
Étape*	1978	1983	N^bre	%
Services intermédiaires	805 322	875 919	70 597	8,8
Services finaux	853 866	893 623	39 757	4,7

Source : Statistique Canada, intégration et analyse de microdonnées d'entreprise, passage spécial en ordinateur, janvier 1986.

* Voir les définitions aux paragraphes 17 et 19.

22. Ces constatations démontrent clairement que la perception générale de la croissance du secteur tertiaire comme étant simplement une prolifération d'établissements comme les comptoirs de repas-minute et les services de nettoyage à sec est un mythe. En fait, la participation de la main-d'oeuvre aux services fournis surtout aux consommateurs a affiché le taux de croissance le plus lent du secteur tertiaire entre 1941 et 1981 et seuls les services de construction ont connu une augmentation moindre en chiffres réels.

Ce sont les services fournis aux producteurs ou aux entreprises qui ont affiché la croissance la plus forte - les services de finances, d'assurances, d'immobilier, les agences de placement et les services de personnel, les services informatiques, les services de sécurité et d'enquête, de comptabilité, de publicité, d'architectes, d'ingénieurs, les services scientifiques, juridiques, les services de notaires, de conseillers en gestion et les services divers fournis aux entreprises - ainsi que les services de santé et l'éducation.

23. Les données sur les dépenses personnelles pour l'achat de biens et de services en Ontario confirment que la croissance du secteur tertiaire n'est nullement attribuable à un changement dans les habitudes *d'achats des consommateurs* qui achèteraient maintenant plus de services que de biens.[18]

En termes de dollars au *prix courant*, les dépenses personnelles pour des services ont augmenté considérablement par rapport à celles engagées pour des biens entre 1961 et 1984. En 1961, les achats de services représentaient 38,6 pour 100 des dépenses personnelles et les achats de biens, 61,4 pour 100. En 1984, la part des dépenses personnelles consacrées aux services était passée à 46,1 pour 100 tandis que la part consacrée à l'achat de biens avait chuté d'autant à 53, 9 pour 100.

Toutefois, en dollars *constants* de 1971 - c'est-à-dire en dollars convertis pour tenir compte de l'inflation - la proportion des achats de services pour cette même période est demeurée presque inchangée, n'ayant augmenté que d'une fraction. En 1961, 42,4 pour 100 des dépenses personnelles ont été consacrées à l'achat de services et 57,6 pour 100, à l'achat de biens; en 1984, les achats de services ont représenté 42,6 pour 100 des dépenses personnelles et les achats de biens, 57,4 pour 100.

Ces chiffres indiquent que le prix des services a augmenté plus rapidement que le prix des biens au cours de cette période, mais les revenus ayant également augmenté, les consommateurs ont pu absorber les hausses de prix et continuer à utiliser des services dans la même proportion que par le passé. Mais ces constatations ne corroborent pas l'opinion selon laquelle les consommateurs ont en réalité commencé à acheter moins de biens pour utiliser, par contre, plus de services.

Raisons de la croissance

24. Sur cette toile de fond, on peut expliquer la naissance du secteur tertiaire en tant que composante la plus importante de notre économie par un ensemble de facteurs :

a) *Une très forte augmentation de la demande de services intermédiaires (services aux entreprises ou aux producteurs, et services de distribution) :*

Au fur et à mesure que la fabrication devenait de plus en plus automatisée, les gestionnaires ont pu se détacher des problèmes de production pour se concentrer davantage sur la planification, le développement des produits, la stratégie de commercialisation et le contrôle administratif. Cette tendance s'est renforcée de plus en plus rapidement dans les années qui ont suivi la Deuxième guerre mondiale avec la montée des grandes compagnies exigeant diverses fonctions comme la gestion, la communication et le contrôle, l'embauche, l'évaluation et la formation du personnel, et la commercialisation, qui doivent être exécutées de façon bien plus spécialisée que dans les entreprises de moindre envergure.

En même temps, l'importance croissante de marchés nationaux, remplaçant les marchés régionaux, au cours des années d'après-guerre, a amené la création de réseaux de plus en plus développés de distribution et de vente au détail à l'échelle du pays. C'est alors que la réduction des différences régionales a créé des marchés suffisamment étendus pour progressivement permettre aux producteurs de viser des segments différents de consommateurs grâce à la différenciation des produits, c'est-à-dire en offrant de nombreuses variations d'un même produit de base. Cette différenciation a rendu nécessaires diverses fonctions de service telles que les enquêtes sur la consommation, le développement et le design des produits, la publicité et les points de vente au détail spécialisés.

Enfin, ces dernières années, les entreprises ont eu de plus en plus tendance à confier à des sous-traitants les divers services qu'elles effectuaient elles-mêmes en les achetant à des entreprises spécialisées indépendantes. Une des conséquences de cette tendance a été de transférer l'enregistrement statistique des emplois et de la production découlant de ces activités du secteur secondaire au secteur tertiaire. Mais ce qu'il en résulte n'est pas simplement un transfert statistique de la même activité. Bien qu'aucune recherche empirique n'ait été effectuée sur ce sujet, les données anecdotiques dont on dispose et l'avis des experts permettent de penser que cette façon de faire entraîne un gain net en emplois et en production, parce que les entreprises nouvellement créées trouvent aussi des clients parmi les entreprises de moindre envergure qui ne pouvaient se permettre d'effectuer ces services très spécialisés avec leurs propres moyens.

b) *Une très forte augmentation de la demande de services sociaux (santé et éducation) :*

Le niveau de la santé et de l'éducation va de pair avec l'accroissement de la prospérité d'une société. Non seulement le public demande des services de santé et d'éducation de première qualité, mais la croissance de ces services a été favorisée par les changements démographiques et par quelques-unes des conséquences du glissement progressif vers une économie de service. Au fur et à mesure que le secteur tertiaire absorbe davantage de main-d'oeuvre, on s'est rendu compte, au moins de façon implicite, qu'il importait de protéger le capital humain grâce aux soins de santé (par exemple, en réduisant l'absentéisme dû aux maladies) et à l'éducation (nombre de services exigent des compétences plus étendues et comparativement plus complexes).

c) *Une augmentation de la demande de certains services au consommateur :*

Bien que les services au consommateur aient crû beaucoup moins rapidement que les autres types de services, ils ont néanmoins considérablement augmenté du fait de la richesse croissante et des modifications du style de vie de la population. Rien ne permet de penser que l'achat de services ait remplacé l'achat de biens dans une grande mesure. Il semblerait toutefois qu'au fur et à mesure que le revenu disponible augmente, une plus grande partie de cette augmentation soit souvent consacrée à l'achat de certains services plutôt qu'à l'acquisition de biens.

Ceci peut s'expliquer, dans une certaine mesure, par le fait que l'aisance croissante des consommateurs leur permet de satisfaire des besoins de plus en plus raffinés. C'est-à-dire que leur revenu est tout d'abord consacré aux besoins de première nécessité tels que la nourriture, le logement et l'habillement et que, s'il leur reste de l'argent, les consommateurs tendent à le dépenser pour des besoins secondaires. Ils achètent une automobile au lieu d'emprunter les transports publics, ou des appareils ménagers qui leur permettent d'avoir davantage de loisirs comme des lave-vaisselle, des aspirateurs et divers appareils ménagers. Et, s'il leur reste de l'argent une fois leurs besoins essentiels et secondaires satisfaits, les consommateurs le dépensent pour satisfaire des besoins reliés au style de vie ou à la satisfaction personnelle. Il se trouve que cette dernière catégorie de besoins comporte un ensemble plus étendu de services ou de services et de biens combinés; par exemple, les activités sportives telles que le ski exigent du matériel (biens) et des leçons et des installations (services).

La tendance à consacrer le revenu disponible excédentaire plutôt aux services peut aussi dépendre en partie du fait que ce marché est moins susceptible d'être saturé. C'est-à-dire qu'une personne ayant un excédent de revenu disponible n'est guère susceptible

d'acheter une seconde cuisinière ou une autre chaîne stéréo si elle est satisfaite de celles qu'elle possède, mais elle pourra aller dans un bon restaurant plus souvent ou voyager davantage. De même, bien des gens possèdent déjà la plupart des appareils ménagers qui leur permettent de consacrer moins de temps aux tâches ménagères, tels que lave-vaisselle ou aspirateur, mais ils peuvent faire appel à un nombre croissant de services "commodes" offerts notamment par les décorateurs intérieurs, les conseillers de mode ou les traiteurs.

On peut aussi attribuer l'augmentation de la demande de services de consommation aux modifications du style de vie et de la structure démographique. Par exemple, l'entrée d'un nombre croissant de femmes sur le marché du travail a entraîné une demande accrue de services de garderie, de ménage, de plats à emporter, etc. De même, le vieillissement de la population créera une demande pour certains services, comme le fait le nombre plus important de célibataires dans notre économie du fait qu'on se marie plus tard et qu'on divorce plus souvent qu'autrefois.

d) *Les services exigent davantage de main-d'oeuvre :*

Dans l'ensemble, les services tendent à demander bien plus de main-d'oeuvre et sont moins susceptibles d'être automatisés que la production de biens. C'est ainsi que l'emploi dans le secteur secondaire a crû lentement en réponse à la demande accrue de biens, alors que l'emploi dans le secteur tertiaire a augmenté très rapidement en réponse à l'augmentation de la demande de services.

e) *Les pressions de la concurrence et du marché sur le secteur secondaire :*

Bien que ce glissement vers une économie de services se soit produit alors que notre production de biens était très forte, il est renforcé et devient plus visible actuellement du fait des difficultés auxquelles fait face la production en grande série. Au fur et à mesure que les pays en voie de développement deviennent de plus en plus capables de fabriquer en grande série des produits même relativement complexes, que le marché domestique de certains produits de consommation durables approche le point de saturation, et que les nouvelles technologies déplacent la main-d'oeuvre du secteur secondaire, les travailleurs se tournent de plus en plus vers le secteur tertiaire pour trouver un emploi.

25. Le glissement vers une économie de services ne signifie pas que les services remplacent les produits manufacturés, pas plus que la société industrielle n'a éliminé la production des denrées agricoles. Il signifie que certains types de produits de grande série peuvent de plus en plus être fabriqués ailleurs, et que les produits très spécialisés complexes ou nouveaux que nous devrions nous efforcer de fabriquer nécessiteront relativement moins de main-d'oeuvre pour

le processus même de fabrication. Ainsi la perspective - tout comme précédemment lors de la transition de l'économie agricole à l'économie industrielle - est que le secteur secondaire sera une source importante de production et de richesse mais non d'emplois, alors que c'est vers le secteur tertiaire que nous devrons nous tourner pour créer de nouveaux emplois.

Rapports avec la "Société d'information"

26. Il importe également de noter qu'il ne faut pas confondre le glissement vers une économie de services ou une société "post-industrielle" avec les concepts d'une "société d'information". Bien que les récents progrès en technologie d'information et de communication aient sans aucun doute favorisé et accéléré la croissance des services, la transition vers une économie de services a commencé au moins au cours des années 1940 et était bien établie avant que les nouvelles technologies d'information aient pris de l'importance. De plus, on ne peut attribuer en grande partie la forte croissance des secteurs de la santé et de l'éducation aux nouvelles technologies de l'information. De toute façon, il serait vain de chercher à définir quelles activités peuvent ou ne peuvent être considérées comme faisant partie d'une "économie d'information". Pratiquement toutes les activités - de la fabrication des chaussures à la neurochirurgie en passant par la conception des logiciels - impliquent dans une certaine mesure l'information ou la connaissance; ce n'est qu'une question de degré.

Perceptions du secteur tertiaire

27. Nombreux sont ceux qui pensent que les services sont, dans une certaine mesure, moins "réels", valables ou désirables que les biens, ou qu'ils ne sont que le sous-produit des activités manufacturières. Cette conception des services remonte au moins à Adam Smith, et elle est tout à fait comparable au dédain qu'avaient l'aristocratie foncière et les travailleurs agricoles pour l'industrie manufacturière naissante à la fin de l'époque agraire. Mais il semble que cette attitude soit sans fondement convaincant et que les services ne sont en rien inférieurs à la fabrication de biens dans l'économie d'aujourd'hui.

28. Au niveau conceptuel, on fait grand cas de l'aspect "intangible" des services par rapport aux biens. Mais il est difficile de voir en quoi cela importe en tant que principe général. Un scalpel (bien tangible) est-il plus réel ou valable que le travail du chirurgien pratiquant une opération qui sauvera la vie d'un patient (service intangible)? Le détergent ou les serviettes en papier que l'on jette après s'en être servi (biens tangibles) sont-ils réellement plus durables en soi qu'une coupe de cheveux (service)?

    Un point de vue plus réaliste est que le secteur secondaire et le secteur tertiaire produisent des choses qui vont du frivole et du

simple à l'essentiel et au très complexe - de la gomme à mâcher aux antibiotiques en ce qui concerne le secteur secondaire, et du nettoyage des chaussures à la chirurgie en ce qui concerne le secteur tertiaire. Les antibiotiques ont évidemment plus d'importance et de valeur que le nettoyage des chaussures et la chirurgie passe certainement avant la gomme à mâcher. Ce qui est aussi évident est qu'il n'y a aucune logique apparente à dire que les antibiotiques sont d'un ordre économique supérieur à celui de la chirurgie simplement parce que les uns sont des biens et l'autre un service.

29. De même, le secteur tertiaire dans l'économie d'aujourd'hui est bien autre chose que le sous-produit du secteur secondaire. Seulement 35 pour 100 de la production totale de services intermédiaires sont destinés aux secteurs secondaire et primaire; les autres 65 pour 100 sont utilisés par d'autres services.[19] Par exemple, seulement quelque 23,9 pour 100 des services de gestion d'entreprise sont utilisés par le secteur secondaire alors que les autres utilisateurs sont l'industrie des finances (15,2 pour 100), la construction (15,8 pour 100), les services fournis aux entreprises, aux particuliers et aux collectivités (10,5 pour 100), et le commerce (11,4 pour 100).[20]

Ainsi, tandis que la croissance du secteur secondaire favorise sans aucun doute la croissance du secteur tertiaire, même la partie des services intermédiaires de ce secteur n'est pas complètement dépendante de la croissance du secteur manufacturier. Il peut croître, et croît, grâce au développement de services nouveaux ou étendus à d'autres entreprises de services. Et, bien entendu, on peut encore moins considérer d'autres services tels que les services sociaux ou personnels comme des "sous-produits" du secteur secondaire.

30. On s'inquiète à juste titre que le secteur tertiaire comporte davantage d'emplois mal rémunérés que le secteur secondaire. Le salaire hebdomadaire moyen (à l'exclusion des heures supplémentaires) des travailleurs ontariens du secteur secondaire était de 493,13 $ en janvier 1986, alors qu'il était de 387,89 $ dans le secteur tertiaire (chiffres de la construction exclus).[21]

Mais ceci ne tient pas compte du fait qu'il existe des variations considérables de qualité d'emploi et de salaires dans le secteur tertiaire, comme d'ailleurs dans le secteur secondaire. Par exemple, le salaire hebdomadaire moyen était de 277,48 $ dans l'industrie de la chaussure, de 315, 89 $ dans l'industrie du vêtement et de 333,77 $ dans la boulangerie alors qu'il atteignait 498,03 $ dans la partie des services de l'industrie de la construction, 695,56 $ pour le personnel des bureaux d'agents de change et de courtiers en valeurs mobilières, 554,99 $ dans l'enseignement primaire et secondaire et 595,76 $ dans les services d'informatique.[22]

Comme on l'a fait remarquer plus haut, dans le secteur tertiaire, la croissance la plus rapide s'est produite dans des domaines complexes et spécialisés tels que les services aux entreprises, la santé et

l'éducation, qui sont les domaines où l'on trouve des emplois très bien rémunérés, bien qu'on y rencontre aussi un grand nombre de bas salaires.

31. Si un glissement de la main-d'oeuvre du secteur secondaire au secteur tertiaire avait réellement entraîné une diminution des revenus et une baisse du niveau de vie, nous aurions dû le constater au Canada au cours des 40 dernières années. En fait c'est le contraire qui s'est produit.

32. En aucun cas le secteur tertiaire ne crée d'emplois aux dépens du secteur manufacturier. En plus de poursuivre ses efforts pour maximiser le potentiel du secteur secondaire, le gouvernement devra donc avoir pour principal souci de veiller à ce que le secteur tertiaire se développe le plus possible dans des activités bien rémunérées et non pas dans des emplois peu spécialisés et mal rémunérés.

La question de la productivité

33. On assume généralement que la croissance de la productivité du secteur tertiaire est moindre que dans le secteur secondaire. Mais la question n'est pas aussi simple pour les raisons suivantes :

a) *Il existe de sérieuses difficultés d'évaluation et de définition :*

Dans le secteur manufacturier, on mesure généralement la productivité en terme de production par travailleur. Mais, dans le cas de services intangibles et très divers, on ne s'accorde pas sur ce qui constitue la production. La production d'un avocat, par exemple, se mesure-t-elle en nombre de clients reçus par jour ou en nombre d'affaires traitées? Dans ce cas, un avocat qui traite d'affaires simples et routinières sera beaucoup plus productif qu'un de ses collègues qui s'occupe de dossiers importants et demandant beaucoup de temps. Peut-on mesurer sa productivité en termes d'honoraires? Dans ce cas, les conseils donnés à un client pour lui éviter un procès long et coûteux seraient considérés comme improductifs. Il existe de semblables difficultés d'évaluation dans tout le secteur des services: pour donner un autre exemple, la productivité d'une banque doit-elle être mesurée selon le nombre de clients servis ou selon la valeur en dollars des transactions?

Une autre difficulté provient de ce que ce n'est pas toujours dans le secteur tertiaire que celui qui fournit le service augmente la productivité. Pour ne citer qu'un exemple, une entreprise qui calcule et remplit les déclarations d'impôts pour les particuliers peut paraître relativement improductive si on se base sur ses effectifs en personnel. Mais si quelqu'un fait appel à ses services au lieu de prendre une journée de congé pour remplir sa déclaration, ou y passer toute la nuit et s'endormir sur son travail le lendemain, il est évident que l'économie y gagne en terme de productivité. Ce qui est plus important, puisqu'une déclaration

bien faite est probablement traitée plus rapidement par les fonctionnaires du ministère du Revenu qu'une déclaration incomplète, un service à faible productivité en un lieu peut entraîner des gains substantiels en productivité ailleurs. De même, le travail d'un conseiller en gestion ou d'une entreprise de logiciel du secteur tertiaire peut entraîner des gains importants de productivité pour une entreprise manufacturière, mais les statistiques n'attribuent pas ce gain pour l'économie aux services.

b) *La productivité, et les possibilités d'amélioration, diffèrent énormément d'une activité du secteur tertiaire à l'autre :*

Certains services qui demandent des contacts de personne à personne entre le fournisseur et le client exigent, de par leur nature même, beaucoup de main-d'oeuvre et leur productivité n'est guère susceptible d'augmenter sans que la qualité diminue de façon inacceptable. Il serait absurde, par exemple, de s'attendre à ce qu'un orchestre symphonique adopte des technologies permettant d'économiser la main-d'oeuvre pour réduire le nombre de musiciens requis pour l'exécution d'un concert.

Certaines industries de services peuvent considérablement améliorer leur productivité, et elles le font, soit en adoptant des technologies permettant d'économiser la main-d'oeuvre (par exemple, les ordinateurs ou les machines de traitement de texte) ou en incitant ou en forçant le client à exécuter davantage du travail lui-même (comme dans les stations-service à libre service, par exemple). Certains gains de productivité font appel aux deux techniques en même temps (par exemple, les banques utilisent les guichets automatiques pour faire effectuer le travail d'un caissier par le client et réduire par la même occasion le travail de vérification et de tenue de livres des bureaux).

34. À cause de ces difficultés, et d'autres encore, on ne dispose d'aucune données fiables pour comparer la productivité d'ensemble du secteur secondaire et du secteur tertiaire. Selon certains experts, la productivité reste plus faible dans l'ensemble du secteur des services alors que d'autres pensent que les deux secteurs se situent à peu près au même niveau. Toutefois, on s'accorde généralement pour dire que le taux de croissance de la productivité est plus élevé et croît plus rapidement dans le secteur manufacturier. Ce point de vue renforce donc la perspective que la croissance de la main-d'oeuvre devra être absorbée par le secteur tertiaire plutôt que par le secteur secondaire.

35. Bien que les possibilités d'automatisation poussée soient bien plus limitées que pour la production des biens, on pense que de nombreuses industries de services feront aussi d'importants gains de productivité autant grâce à l'introduction de nouvelles technologies telles que les ordinateurs, dont les "machines expertes", par exemple, que grâce à l'industrialisation de nombreuses fonctions de service qui combinera le contrôle de gestion centralisé, la normalisation des

méthodes d'achat et de livraison des services, les nouvelles technologies, etc. De telles améliorations de la productivité devraient être bénéfiques en ce qu'elles réduiront la hausse des prix et accroîtront ainsi la demande de services; elles rendront aussi notre secteur secondaire plus compétitif du fait que les services dont il aura besoin seront meilleur marché. Par contre, elles réduiront sans doute les possibilités de création de nouveaux emplois dans le secteur des services commerciaux.

Faire face aux besoins sociaux grâce aux services

36. Tout en cherchant à parfaire les méthodes d'évaluation de la productivité dans le secteur tertiaire, on peut se demander si insister sur la productivité, telle qu'on la conçoit aujourd'hui, est tout aussi pertinent dans une "économie postindustrielle" que par le passé. Une des caractéristiques de cette nouvelle économie est que tous les biens que nous consommons ou espérons vendre seront de plus en plus produits grâce à des procédés automatisés demandant relativement peu de main-d'oeuvre.

    Si, dans une telle économie, la société dans son ensemble préfère qu'une large part de son produit provincial brut soit consacrée à des activités à "faible productivité" telles que la santé, l'éducation, les garderies, la recherche ou même les loisirs et la restauration, plutôt qu'à la fabrication d'automobiles ou d'appareils ménagers, est-ce obligatoirement mauvais? Est-il préférable d'avoir un taux de croissance de la productivité plus élevé - même si l'on ne peut y parvenir qu'en produisant des biens moins recherchés pour lesquels la demande doit être artificiellement créée?

    Initialement, il peut sembler que nous n'ayons pas le choix, étant donné la nécessité de créer la richesse grâce aux exportations et l'importance de la productivité pour la compétitivité sur les marchés étrangers. Mais, du point de vue des exportations, une productivité en croissance rapide n'est essentielle qu'en ce qui concerne les biens et les services qui sont exportés, et non en ce qui concerne l'ensemble de l'économie. Ainsi, pourvu que nous ayons une croissance satisfaisante de la productivité dans le secteur secondaire et dans la production des services exportables, est-il obligatoirement nuisible que le taux de croissance général de la productivité de notre économie soit réduit en consacrant davantage de nos ressources humaines à des activités demandant beaucoup de main-d'oeuvre qui satisfont des besoins ou des désirs sociaux tout en créant des emplois supplémentaires?

Caractéristiques distinctives

37. Le secteur tertiaire possède plusieurs caractéristiques distinctives dont il faut tenir compte pour formuler une politique générale appropriée :

- Dans le secteur secondaire, les intrants les plus importants sont les capitaux et les matières premières; dans la plupart des industries de services, les intrants les plus importants sont la main-d'oeuvre et les compétences.
- Dans le secteur secondaire, les transformations technologiques portent surtout sur le matériel alors que, dans le secteur tertiaire, elles portent surtout sur la main-d'oeuvre. C'est-à-dire que les améliorations de l'efficacité ou de la qualité dans le secteur manufacturier sont d'ordinaire le résultat de l'installation d'un nouvel équipement. Dans le secteur des services tels que la santé, les services consultatifs en génie ou en gestion, les transformations technologiques sont plutôt accomplies grâce au recyclage de la main-d'oeuvre ou l'embauche de nouveaux diplômés qui connaissent les techniques les plus nouvelles.
- Le secteur tertiaire est surtout composé de petites entreprises par opposition au secteur secondaire. Les entreprises comptant moins de 20 employés constituent 89,8 pour 100 des entreprises du secteur tertiaire; ces chiffres atteignent 65,5 pour 100 dans le secteur secondaire. Quelque 33 pour 100 des emplois du secteur tertiaire, proviennent de compagnies ayant 49 employés ou moins (cette proportion n'est pas plus élevée du fait que ce secteur comprend aussi de gros employeurs tels que les hôpitaux, les services publics, les compagnies de transports, etc.). Dans le secteur secondaire, par contre, seulement quelque 13 pour 100 des emplois proviennent de compagnies de la même taille.[23]
- La croissance de l'emploi dans le secteur des services est surtout due à l'activité des entrepreneurs, c'est-à-dire à la création de nouvelles entreprises, plutôt qu'à l'expansion de compagnies existantes.
- Le secteur des services offre une bien plus grande souplesse d'emploi que le secteur manufacturier. On y trouve une plus grande proportion d'emplois à temps partiel et il est plus facile de quitter et de réintégrer le marché du travail.

Le rôle essentiel de la matière grise

38. Puisque le capital humain est l'intrant le plus important dans une économie de services et puisque les activités du secteur tertiaire tendent à exiger beaucoup de matière grise, il s'ensuit que la production d'une main-d'oeuvre compétente et bien éduquée est un des besoins fondamentaux d'une économie dans laquelle les services jouent le plus grand rôle.

39. L'importance donnée à la matière grise, en termes d'éducation et d'innovation grâce à la recherche et développement, devient encore plus essentielle si l'on pense à notre compétitivité dans le monde d'aujourd'hui.

Nous perdons rapidement notre avantage relatif dans la production aux fins d'exportation de biens fabriqués en grande série et dans les biens de consommation. La diffusion des technologies a pour conséquence que les pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation sont de plus en plus capables de produire en grande série des biens même très complexes à moindre coût.

Nous avons encore un avantage relatif, ou du moins la possibilité de profiter d'un manque de désavantage relatif - dans un monde composé surtout de pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation - en ce que notre main-d'oeuvre est comparativement très éduquée et, par conséquent, possède des connaissances supérieures. Dans la production des biens, ceci nous permet de profiter de notre avantage relatif en insistant sur l'innovation des produits et la production de biens complexes qui exigent un haut degré de flexibilité, de connaissances et de sophistication. Dans le secteur tertiaire, de même, notre avantage potentiel relatif consiste davantage en notre aptitude à exporter nos compétences et notre expertise supérieures, peut-être surtout vers ces pays nouvellement en voie d'industrialisation.

Mais ce qui est valable pour nous l'est également pour toutes les autres économies industrialisées. Par conséquent, pour pouvoir soutenir efficacement la concurrence dans ces nouvelles conditions, nous ne pouvons nous contenter de nous reposer sur nos lauriers.

40. Plus précisément, pour que notre croissance économique profite de notre matière grise, nous avons besoin :

a) *d'expertise de pointe dans les domaines d'activité demandant beaucoup de matière grise :*

Nous devons atteindre l'excellence en éducation et en recyclage, et nous avons besoin d'un processus constant d'entreprenariat, de recherche et développement et d'innovation;

b) *de mécanismes pour conditionner et vendre cette expertise :*

Nous avons besoin de renseignements approfondis sur les marchés afin d'être au courant des possibilités d'exportation, ainsi que d'organismes disposant de compétences et de ressources spécialisées en commercialisation afin de conditionner, de vendre et de fournir nos services exigeant beaucoup de matière grise à l'étranger.

L'avantage relatif dans une économie de services

41. Il faut aussi noter que, dans une "économie postindustrielle" un avantage relatif peut être un concept dynamique plutôt que statique. Dans une économie dominée par le secteur manufacturier, on tend à penser que la présence ou l'absence d'avantage relatif est inhérente en tant que fonction de la géographie et de l'accès, aux intrants main-d'oeuvre, ressources et capitaux, et que les stratégies commerciales

doivent être conçues sur la base de ces données. Dans une économie postindustrielle, on pourrait créer un avantage relatif en concevant des stratégies destinées à créer des ensembles innovateurs et attrayants de biens et de services combinés, ou d'une combinaison de services.

Par exemple, un service très concurrentiel (la carte de crédit American Express, par exemple) peut servir de "locomotive" pour entraîner un service différent qui ne présenterait de lui-même aucun avantage sur ses concurrents (par exemple, une assurance-voyage, qui obtient un avantage relatif sur ses concurrents parce qu'elle est vendue aux clients d'American Express en même temps que leur carte).

De même, comme l'a prouvé l'expérience de la ville de New York, un ensemble de services tels que la culture (théâtre, art, opéra, attractions nocturnes, etc.) peut créer un avantage relatif en attirant d'autres services "libres" pour avoir établi un milieu où les clients veulent venir malgré les inconvénients qu'il peut présenter. Ou la disponibilité d'une masse critique d'universités et/ou d'organismes de recherche peut être un aimant qui attire les activités de secteur privé - compagnies de logiciel ou de biotechnologie, par exemple - qui peuvent profiter de la proximité d'une réserve d'expertises diverses.

En ce qui concerne l'Ontario, un exemple de cette espèce d'avantage relatif est le rôle de Toronto en tant que centre financier d'importance internationale. Plus on perçoit Toronto dans ce rôle, plus cette ville peut attirer d'activités commerciales connexes. C'est pourquoi, si le gouvernement fédéral désignait des villes canadiennes comme centres bancaires internationaux, il importe que Toronto en fasse partie, autrement on pourrait penser à tort que le rôle de Toronto est délibérément amoindri. La réputation de Toronto en tant que centre financier sera également renforcée si l'on crée dans cette ville un syndicat canadien d'assurance.

Nécessité de canaliser la politique générale

42. Malgré sa grande importance, le secteur tertiaire en Ontario, et dans l'ensemble du Canada, a été l'objet de moins d'attention de la part de la politique générale que les secteurs primaire et secondaire.

43. Les secteurs primaire et secondaire ont été l'objet de politiques de développement économique précises. On s'est aussi préoccupé de certaines activités du secteur tertiaire, comme par exemple la construction et le tourisme et des entreprises du secteur tertiaire ont souvent bénéficié des mesures destinées à aider les petites entreprises. Mais les politiques sont rarement conçues en fonction des besoins du secteur tertiaire dans la même mesure que ceux des secteurs primaire et secondaire. Par exemple, les manufacturiers peuvent bénéficier du Programme de financement des compagnies pour l'expansion des petites entreprises (CEPE) de l'Ontario mais pas (à très peu d'exceptions récentes près) les entreprises de services. De

même, la portée de la Société de développement de l'Ontario a été limitée au secteur manufacturier et au tourisme, comme l'ont été les prêts, garanties et subventions dans le cadre du Programme de développement industriel et régional fédéral.

Politique fiscale

44. Le budget fédéral de 1986 a annoncé que les taux d'imposition des compagnies seraient réduits au cours des trois prochaines années, mais que le traitement de faveur accordé au secteur manufacturier resterait intact. D'ici 1989, le taux de l'impôt de base fédéral sera de 26 pour 100 pour les compagnies manufacturières, alors qu'il sera de 33 pour 100 pour les autres compagnies, c'est-à-dire principalement celles du secteur tertiaire. Le taux spécial applicable aux petites entreprises sera de 8 pour 100 dans le secteur secondaire et de 13 pour 100 pour les autres entreprises (c'est-à-dire principalement celles du secteur tertiaire).[24]

    En Ontario, le taux de l'impôt de base sur le revenu des compagnies est de 14,5 pour 100 pour les entreprises manufacturières et de 15,5 pour 100 pour les autres entreprises. Le taux applicable aux petites entreprises est le même, soit 10 pour 100, pour les secteurs secondaire et tertiaire.[25]

45. Les calculs effectués aux fins de cette étude révèlent une importante différence de l'impôt sur le revenu des compagnies que devront verser à la suite du budget fédéral du 26 février, tant au niveau fédéral que provincial, les entreprises de même importance du secteur manufacturier et du secteur des services :

    Un petit cabinet de conseillers et une petite entreprise manufacturière ayant chacune un revenu imposable de 12 000 $ paieraient le même impôt de l'Ontario, soit 1 200 $. Mais la petite entreprise du secteur des services paierait un impôt fédéral de 1 800 $ alors que le petit fabricant ne paierait que 1 200 $. Au total, l'entreprise du secteur tertiaire paierait 3 000 $ alors que celle du secteur secondaire ne paierait que 2 400 $, soit une différence de 25 pour 100.[26]

    Un important cabinet de consultation ayant un revenu imposable de 1,5 million de dollars paierait 221 500 $ d'impôts en Ontario alors qu'une grosse entreprise manufacturière ayant le même revenu ne paierait que 208 500 $. L'impôt fédéral des deux entreprises serait respectivement de 521 400 $ et de 429 500 $. Au total, l'entreprise du secteur tertiaire paierait 742 900 $ alors que celle du secteur secondaire ne paierait que 638 000 $, soit une différence de 16,4 pour 100.[27]

46. Il est à noter que ce déséquilibre peut être compensé dans une certaine mesure du fait que les avantages fiscaux accordés aux petites entreprises, dans l'ensemble, sont plus profitables au secteur

tertiaire puisqu'il y a davantage de petites entreprises dans ce secteur que dans le secteur secondaire.

47. On peut aussi avancer que l'absence de taxe de vente sur la plupart des transactions de services est un avantage spécial dont la valeur dépasse celle des autres avantages fiscaux dont bénéficie le secteur secondaire. Mais il existe une importante différence : les entreprises ne bénéficient qu'indirectement de l'absence de taxe de vente; elle constitue un encouragement, ou plus précisément une absence d'obstacle, à la consommation des services et augmente donc la possibilité de réaliser des bénéfices. D'un autre côté, les dépenses fiscales relatives aux compagnies, qui avantagent le secteur secondaire reflètent une décision politique délibérée dont profitent directement les entreprises du fait de la réduction soit du revenu imposable, soit de l'impôt à verser.

Autres problèmes propres au secteur tertiaire

48. Si les mesures d'encouragement fiscal explicites et directes qui semblent relativement favoriser le secteur manufacturier constituent un problème, on se trouve aux prises avec un certain nombre d'autres questions sérieuses :

Accès inadéquat aux capitaux :

Du fait que les compagnies du secteur tertiaire sont en général de petites entreprises qui, en raison de leur peu d'importance, n'ont pas accès aux marchés des investissements, il leur est généralement très difficile d'assurer leur financement au moyen d'actions. Au lieu de cela, elles sont souvent obligées de recourir au financement par émission d'obligations pour se lancer ou élargir leurs activités. Et, du fait que, bien souvent, elles demandent beaucoup de personnel et de matière grise, elles offrent relativement peu de garanties; par conséquent, même le financement au moyen d'obligations leur est difficile à obtenir et, qui plus est, il est très coûteux. D'autre part, le fait que ces entreprises soient obligées de recourir au financement par obligations plutôt que par actions les rend vulnérables, si elles se trouvent aux prises à des difficultés financières, même à court terme; elles ne sont pas en mesure de faire face à leurs paiements et elles font faillite.

Manque d'accès à l'expertise en matière de gestion :

Un grand nombre d'entreprises du secteur tertiaire sont lancées et gérées par des personnes ayant des connaissances spécialisées dans certains domaines propres aux activités tertiaires - qu'il s'agisse de logiciels d'ordinateurs ou de services de traiteurs - plutôt que dans celui de la gestion. Lorsque l'entreprise se heurte à des difficultés ou s'élargit et devient plus complexe, ces entrepreneurs n'ont que rarement les compétences requises pour faire face à leurs problèmes. Ces entreprises de petite envergure ont rarement les moyens de se

procurer les services de bons conseillers en gestion, tout au moins d'une manière suivie.

Manque d'accès aux renseignements concernant les marchés :

Ceux qui dirigent des entreprises du secteur tertiaire relativement modestes manquent souvent du temps ou des ressources qui leur permettraient de recueillir suffisamment de renseignements sur les problèmes de concurrence qui les menacent, les changements qui se font jour dans l'évolution de la demande ou sur les nouveaux débouchés qu'offre le marché national ou celui des exportations. Et, même s'ils sont au courant d'une possibilité d'exportation, il se peut fort bien qu'ils n'aient pas l'expertise voulue en commercialisation pour savoir comment exploiter cette possibilité. En outre, nombreux sont les entrepreneurs qui ne connaissent pas en détail les divers programmes d'aide offerts par le gouvernement; ils estiment ne pas pouvoir prendre le temps de participer aux séminaires organisés par le gouvernement et ils ignorent les autres moyens qui leur permettraient d'obtenir rapidement les renseignements que le gouvernement met à leur disposition.

Absence d'une représentation spécialisée au niveau de la politique générale :

Contrairement aux États-Unis, où existe, depuis plusieurs années, ce que l'on appelle la Coalition of Service Industries (Coalition des industries du secteur tertiaire), qui est solidement financée et exerce une influence de plus en plus marquée, ni le Canada ni l'Ontario n'ont de groupe de pression se consacrant exclusivement à la défense des intérêts du secteur tertiaire dans son ensemble, comme le font l'Association des manufacturiers canadiens pour le secteur manufacturier ou la Fédération de l'Agriculture de l'Ontario pour les agriculteurs. Du fait qu'aucun groupe de pression spécialisé ne s'occupe spécifiquement des intérêts du secteur tertiaire, ces derniers sont, le plus souvent, presque ignorés dans les débats sur la politique générale et risquent d'autant plus de faire l'objet de politiques défavorables.

Importance croissante des échanges dans le secteur tertiaire

49. Si l'on se tourne maintenant vers l'arène internationale, il est important de noter tout d'abord que les échanges de services au niveau mondial s'accroissent à peu près au même rythme que les échanges de biens; certains experts estiment que la valeur, en dollars, de ces échanges de services dépassera éventuellement celle de la masse des échanges de biens. Il est impossible d'obtenir, sur les échanges de services au niveau mondial, ou canadien, et encore moins ontarien, des chiffres sûrs et à jour. Ceci est dû à des différences de définition et de méthodes comptables, ainsi qu'à l'absence d'un système international de contrôle efficace

(contrairement aux biens, les services ne sont pas sujets à l'enregistrement aux points de contrôle douanier).

50. On signale généralement que les échanges internationaux de services représentent entre 20 et 25 pour 100 du total des échanges mondiaux, ce qui équivaut à une valeur allant de 350 à 700 milliards de dollars américains par an.[28] Les estimations varient considérablement, mais il apparaît indéniable à tous que le volume des échanges propres au secteur tertiaire s'accroît rapidement. Les chiffres dont on dispose ne reflètent que très mal la valeur totale des échanges de services, du fait qu'ils n'incluent pas celle des exportations qui se font par des filiales établies à l'étranger.

Le Fonds monétaire international, dont les données sont considérées comme conservatrices, a estimé qu'entre 1970 et 1980, les exportations du secteur tertiaire ont augmenté à un taux composé moyen de 18,7 pour 100 par an, atteignant une valeur de 350 milliards de dollars américains. Le FMI estime qu'au cours de la même période, le total mondial des exportations de marchandises a augmenté de 20,4 pour 100 par an, atteignant une valeur de 1 650 milliards de dollars américains.[29]

Selon les estimations du London Committee on Invisible Exports, la valeur des échanges mondiaux dans le secteur tertiaire est passée de 350 milliards de dollars américains en 1978 à 585 milliards de dollars américains en 1981, ce qui représente un taux d'accroissement annuel de 19 pour 100.[30]

51. Selon l'"Étude nationale sur les échanges dans le secteur tertiaire" menée au Canada et présentée au GATT en 1984, les recettes que le Canada a tirées des services négociables - les services de voyage, de fret et d'expédition, les opérations gouvernementales, les services commerciaux et personnels et autres opérations du secteur tertiaire étant, dans ce cas, définis comme tels - ont atteint 11,7 milliards de dollars en 1981; cette année-là, le Canada a accusé un déficit net de 3,1 milliards de dollars dans le secteur des services négociables.[31] Selon des données du Fonds monétaire international datant de 1980, et basées sur un système de comptabilité quelque peu différent, le Canada se plaçait au quinzième rang des plus gros exportateurs de services du monde, avec 7 milliards de dollars américains.[32]

52. Environ 53 pour 100 des exportations du secteur tertiaire du Canada se font vers les États-Unis, d'où viennent 63 pour 100 des services que nous importons.[33] Le domaine dans lequel on constate l'accroissement le plus rapide des échanges de services est celui des services aux entreprises. Statistique Canada inclut dans cette catégorie : les services consultatifs et autres services professionnels; les opérations d'assurance; les services de gestion et d'administration; la recherche scientifique et le développement des produits; les commissions; les brevets et leurs droits d'exploitation, les marques de commerce et les locations de films; la publicité et la promotion des ventes; les services informatiques; les locations

d'équipement; les franchises et autres droits semblables, ainsi que d'autres services.

Entre 1977 et 1981, la valeur des exportations canadiennes de services aux entreprises a augmenté de 141 pour 100, alors que les paiements n'ont accusé qu'une augmentation de 84 pour 100. Mais l'augmentation de loin la plus forte a été enregistrée dans les services consultatifs et autres services professionnels, dont la valeur a augmenté de 269 pour 100, passant de 186 millions de dollars en 1977 à 687 millions de dollars en 1981.[34] Cette augmentation est due en grande partie aux exportations de services vers les pays en voie de développement.

Formes d'échanges de services

53. Les échanges de services peuvent se faire de diverses façons :

- ils sont concrétisés dans des biens (par exemple les livres, les films, les logiciels d'ordinateurs);
- ils se font par transfert d'individus (par exemple un consultant ou un réparateur voyageant à l'étranger);
- ils sont exportés directement (par exemple sous forme de données transmises par télécommunications);
- ils se font par l'implantation d'entreprises et par les placements (par exemple une banque ouvrant une succursale dans un pays étranger);
- ils prennent la forme de franchises (par exemple lorsque des entrepreneurs de pays étrangers paient pour obtenir l'autorisation d'utiliser le nom, les techniques, la publicité et le réseau de distribution d'une chaîne de restaurants); et
- ils se font par le tourisme (c'est-à-dire les voyageurs qui viennent de l'étranger et qui dépensent directement de l'argent dans le pays "exportateur").

Services négociables

54. Les services suivants ont été définis par diverses études nationales comme étant des services négociables :

Transport aérien; comptabilité; publicité; architecture; location à bail d'automobiles et de camions; opérations bancaires; communications; services informatiques; services de construction; services d'enseignement; services de placement; ingénierie; location d'équipement; franchises; services de santé; hôtels et motels; assurance; services juridiques; transports maritimes; films.

55. En réalité, les progrès réalisés dans la technologie de l'information et des communications et l'expansion des franchises ont rendu pratiquement tous les services exportables. Même les services des petites entreprises autrefois isolées et apparemment non

négociables, telles que les petites épiceries de dépannage, sont maintenant exportables dans le monde entier grâce aux franchises (au Japon, par exemple, on compte plus de 1 000 épiceries de dépannage 7-Eleven). De même, les grosses compagnies américaines de déménagement résidentiel ont établi, dans les plus grands pays du monde, des réseaux d'entreprises associées chargées de s'occuper du transport, outre-mer, des biens des employés de compagnies multinationales. Dans certains services (comme la publicité), la tendance à l'internationalisation est si forte que les compagnies qui limitent leurs activités aux marchés nationaux se trouvent dans une position de moins en moins avantageuse vis-à-vis de leurs clients éventuels.

Cependant, les possibilités de créer des services inédits ou de nouvelles combinaisons de services ou d'un ensemble de biens et de services sont pratiquement illimitées.

Cette internationalisation des services présente des avantages et des risques. Sur le plan positif, aucune raison profonde ne nous empêche de nous classer parmi les concurrents mondiaux les plus dynamiques pour l'exportation des services. Sur le plan négatif, si nous ne sommes pas en mesure de soutenir la concurrence, il est fort possible que l'expansion des échanges de services et de franchises ne nous laisse, entre les mains, qu'un secteur tertiaire limité au concept succursale-usine, comme c'est déjà le cas pour notre secteur manufacturier.

Avantages des échanges de services

56. Il se peut que les échanges de certains services ne nous procurent directement qu'un nombre limité de nouveaux emplois. Et certaines exportations de services - en particulier celles des établissements situés à l'étranger - peuvent se solder par des rentrées d'argent relativement limitées, du fait qu'une part substantielle des bénéfices pourrait fort bien être réinvestie pour l'expansion de ces établissements à l'étranger. Mais l'accumulation d'exportations de plus en plus importantes de services dans un certain nombre de domaines est susceptible d'engendrer un nombre important d'emplois nouveaux, en général des emplois de classification relativement élevée et très bien rémunérés. Toutefois, ce n'est pas sur l'emploi direct que les échanges de services auraient les répercussions les plus importantes : ils auraient pour effet d'engendrer, dans l'économie ontarienne, une richesse croissante provenant des paiements effectués par les pays étrangers en contrepartie de ces services.

En outre, les échanges de services ont des avantages indirects importants, du fait qu'ils nous donnent un meilleur accès aux marchés étrangers pour les biens qui y sont associés, ainsi que pour d'autres services :

- Certains services (ceux des ingénieurs-conseils, par exemple) peuvent jouer un rôle primordial dans les décisions portant sur les

produits nécessaires à un projet donné. Ainsi, une firme d'ingénieurs ontarienne travaillant à un projet dans un pays en voie de développement pourrait recommander que l'équipement ou les matériaux soient achetés à des compagnies de l'Ontario dont elle connaît déjà les produits et avec lesquelles elle a déjà établi des relations d'affaires.

- D'autres services (dont l'éducation et la formation) peuvent nous avantager sur le plan de la concurrence en faisant mieux connaître aux décisionnaires étrangers ce que l'Ontario peut offrir. Ainsi, il peut s'avérer judicieux d'attirer des élèves ingénieurs de pays en voie de développement pour leur faire découvrir les talents et les avantages que présentent les firmes d'ingénieurs ontariennes et les compagnies manufacturières avec lesquelles elles traitent. Lorsque, de retour dans leur pays, ces étudiants accéderont à des postes influents dans leurs économies respectives, l'intérêt que présentent nos industries pourra peut-être peser dans les décisions qu'ils prendront au sujet des fournitures et de l'équipement qui leur seront nécessaires. Ceci ne s'applique pas seulement à quelques domaines spécialisés mais à pratiquement tous les domaines d'éducation, étant donné que ces étudiants des pays en voie de développement feront vraisemblablement partie de l'élite cultivée, à laquelle il incombera de prendre les décisions, que ce soit dans le domaine des affaires ou dans celui de l'administration publique.

- Les établissements implantés à l'étranger (comme les hôtels et les services bancaires) peuvent représenter des marchés pour l'exportation de produits canadiens et d'autres services, tels que les services d'experts-conseils, répondant aux besoins de ces établissements à l'étranger. Par exemple, une grande partie des services exportés par les États-Unis est destinée à des filiales de compagnies multinationales américaines établies à l'étranger.

57. Le marché qui offre les meilleures perspectives pour l'accroissement des exportations de nos services semble être celui des pays nouvellement industrialisés. À mesure qu'ils s'enrichiront, grâce à l'exportation des produits qu'ils fabriquent, ces pays auront de plus en plus besoin d'étendre et de moderniser leur infrastructure.

Le plus souvent, ces pays souffrent d'une pénurie de directeurs techniques expérimentés, tant dans le secteur privé que dans le secteur public. Cette faiblesse est, en général, particulièrement marquée dans le secteur public, où les fonctionnaires peuvent manquer de l'expertise qui leur permettrait de proposer le meilleur moyen d'utiliser les richesses naturelles et de répondre aux exigences de plus en plus complexes, apanage d'une croissance économique et d'une urbanisation rapides, que le gouvernement est censé satisfaire.

Potentiel de l'Ontario en matière d'exportation de services

58. Le secteur privé de l'Ontario a, dans nombre de ces domaines, de la matière grise et de l'expertise à vendre aux pays en voie de développement et a déjà commencé à les commercialiser avec succès. Certaines compagnies peuvent ne pas disposer, à elles seules, de toute l'expertise voulue, ou ne sont pas suffisamment importantes pour entreprendre certains de ces projets. Mais, dans ce cas, il est possible de regrouper un ensemble de services sous la forme de consortiums de compagnies, d'experts privés, de laboratoires et d'établissements d'enseignement. Les domaines d'expertise offerts par le secteur privé de l'Ontario incluent :

La production alimentaire :

Génétique; élevage; optimisation des sols et des récoltes; accès aux marchés (par exemple réseaux routiers, ferroviaires et maritimes); extension de la durée de conservation avant consommation; gestion des engrais et des pesticides; sciences économiques; services de laboratoire; contrôle de la qualité; entreposage; pisciculture; services vétérinaires; préparation des aliments; irrigation; barrages.

Foresterie :

Contrôle de la qualité; reboisement; services de laboratoire; scieries; structures en bois; pâtes et papiers; technologie de fabrication du contre-plaqué et des panneaux d'aggloméré; optimisation des récoltes forestières; application des pesticides; financement et ventes.

Finance :

Budgets; pratiques comptables; programmes et options de planification; opérations bancaires; assurance; droit international.

Infrastructure :

Contrôle de la circulation et du stationnement; réseaux de transport; élimination des déchets industriels; services de santé; sécurité des bureaux; production et distribution de l'électricité; routes, ports et aéroports; télécommunications.

Éducation :

Services d'enseignement et de formation professionnelle; centres des sciences; systèmes de renseignements bibliographiques; radio et télévision.

Environnement :

Gestion de l'approvisionnement en eau des villes; épuration et recyclage des eaux; gestion des égouts; contrôle de la pollution de l'air dans les villes; gestion de l'enlèvement des ordures.

59. En plus de ces ressources offertes par le secteur privé et pour les compléter, presque tous les ministères du gouvernement de l'Ontario ont des connaissances spécialisées qui peuvent être commercialisées

par elles-mêmes ou, de préférence, dans le cadre d'un ensemble de services offerts conjointement par le secteur public et le secteur privé. Les quelques exemples qui suivent sont loin de constituer une liste exhaustive de ces connaissances techniques mais donnent une idée de leur étendue et des possibilités qu'elles renferment :

Ministère du Solliciteur général :

- formation des forces de police (que l'on peut éventuellement relier à l'industrie ontarienne des feux de signalisation et des techniques de circulation dont s'occupe le secteur privé);
- services de laboratoires médico-légaux;
- formation des services de pompiers et d'enquêtes sur les incendies (que l'on peut éventuellement relier avec des compagnies du secteur privé de l'Ontario qui se spécialisent dans les réseaux de distribution de l'eau destinée à l'usage du public, les systèmes de protection des immeubles par extincteurs automatiques, les tuyaux, les prises d'eau, les canalisations, les vêtements de protection et les véhicules de pompiers).

Ministère des Richesses naturelles :

- télédétection destinée à l'évaluation des ressources forestières, agricoles, environnementales et minières;
- cartographie automatisée;
- planification et gestion de grands parcs de loisirs;
- élaboration, planification et contrôle des mesures d'urgence en cas d'inondations;
- planification de la gestion forestière;
- pisciculture et hybridation en eau douce;
- lutte contre la rage.

Ministère du Travail :

- évaluation des risques présentés par les produits chimiques sur les lieux de travail;
- conception de programmes de prévention dans le domaine de la santé professionnelle, destinés à répondre à des conditions industrielles particulières;
- mesures d'hygiène et de sécurité professionnelles;
- protection contre les radiations dans les mines, les hôpitaux et les établissements industriels.

Ministère du Développement du Nord et des Mines :

- publication automatisée et gestion de la base de données géologiques;

- géochimie des sédiments lacustres affectés par les pluies acides.

Ministère des Transports et des Communications :

- tous les aspects de la conception et de la gestion des routes et des réseaux de transports intégrés (par exemple les méthodes d'administration des contrats, les recherches sur le matériel d'ingénierie et l'évaluation de ce dernier; la conception, la gestion et la planification de l'entretien des autoroutes, etc.);
- les systèmes de délivrance et de contrôle des permis de conduire et des immatriculations de véhicules;
- les télécommunications.

Ministère du Procureur général :

- expertise pour la rédaction des lois (ces connaissances ne peuvent sans doute pas être "vendues" dans un but lucratif, mais peuvent être offertes, sous forme d'échanges ou de prêts d'experts juridiques, à certains pays choisis avec soin). Ceci est un exemple du genre de service qui, bien que n'étant pas commercialisable par lui-même, peut servir d'introduction et aider les pays qui en bénéficient à considérer l'importation de nos produits et de nos services d'un oeil favorable.

Commercialisation des exportations de services

60. La commercialisation des services ne ressemble en rien à celle des produits et exige des compétences très particulières.

L'une des différences fondamentales vient du fait que, les services étant intangibles, leur commercialisation ne peut être facilitée par la présentation d'échantillons. Dans le secteur manufacturier, il est toujours possible d'envoyer aux acheteurs éventuels un échantillon des petits articles, et d'exposer les produits plus encombrants dans des foires commerciales et autres manifestations, qui permettent aux acheteurs de les inspecter sur place; le client peut ensuite acheter exactement ce qu'il a vu ou demander que l'on y apporte des modifications spécifiques. Dans le cas des services, l'"échantillon" peut tout au plus consister en une exposition de travaux semblables effectués pour un autre client - un rapport consultatif, par exemple - mais ceci ne constitue pas un échantillon au même sens que précédemment. Beaucoup plus que celle des produits, la commercialisation des services repose plutôt sur la réputation, la confiance qu'inspire le rendement que l'on en promet et, si possible, sur la qualité des contacts établis auparavant avec l'acheteur éventuel.

La seconde différence est que la commercialisation des services exige, peut-être encore plus que celle des produits, une connaissance et une analyse parfaites du marché. Un client en puissance, auquel un certain produit serait utile, sait, selon toute vraisemblance, qu'il a besoin de ce produit et recherche donc des fournisseurs éventuels;

aux yeux de toute personne qui suit l'évolution d'un pays, il est évident que certains types de produits devront être importés. Mais un pays récemment entré dans la voie de l'industrialisation peut très bien ne pas savoir qu'il peut se procurer un certain type de service très perfectionné - ou un ensemble hautement spécialisé de services se complétant les uns les autres, ou de services alliés à des produits - qui lui permettrait de résoudre certains problèmes d'une autre manière. Pour déterminer les débouchés ouverts à ce genre de service, il faut avoir, sur le développement de ce pays, des connaissances bien plus détaillées et analytiques que ce n'est peut-être le cas pour les produits.

Étant donné que le marché le plus prometteur pour l'exportation de services hautement perfectionnés est sans doute celui des pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation, et étant donné que ces pays se caractérisent, en général, par une économie soumise à un très haut degré de contrôle, centralisé par le gouvernement, il est également bon de noter que la commercialisation des services implique que les transactions devront se faire avec les gouvernements étrangers beaucoup plus qu'avec les compagnies en particulier.

61. Vu les caractéristiques propres à la commercialisation des services et l'expertise qu'offrent à notre exploitation nos secteurs public et privé, l'Ontario a un certain nombre d'avantages possibles sur le plan de la concurrence dans l'exportation des services :

- Le Canada - et par conséquent l'Ontario - jouit d'une excellente réputation dans les pays en voie de développement.
- En raison de notre économie mixte, dans laquelle le gouvernement intervient de façon relativement importante, nous sommes mieux à même d'offrir aux pays en voie de développement des ensembles de services qui incluent l'aide du secteur public pour la gestion des programmes dans des domaines - tels que les soins médicaux - qui, dans d'autres pays industrialisés, sont plus sous la responsabilité du secteur privé.

Prenons, en effet, l'exemple des soins médicaux : l'Ontario pourrait être en mesure d'offrir aux pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation un ensemble de services de santé hautement innovateur et "prêt à l'emploi", offrant également l'expertise du secteur public en matière de gestion et de planification et dans lequel seraient inclues la construction des hôpitaux et des cliniques, leur administration et la formation du personnel médical et infirmier. (On pourrait penser qu'il n'existe aucun marché pour des ensembles de services aussi complexes, étant donné que l'aide accordée par la Banque mondiale se concentre sur des soins médicaux essentiels, tels que les mesures contre la malaria. Mais ce serait ignorer le rythme extrêmement rapide auquel certains pays s'industrialisent et, par

conséquent, s'enrichissent et doivent, en même temps, faire face aux pressions et aux aspirations qui vont de pair avec l'urbanisation.)

Rôle du gouvernement dans la commercialisation

62. L'Ontario a plusieurs filières, à la fois publiques et privées, que le secteur tertiaire peut utiliser pour ses exportations. Les activités de plusieurs ministères et organismes gouvernementaux, tels que le Tourisme, l'Environnement, l'Hydro-Ontario, les Affaires civiques et culturelles, les Transports et Communications, l'Éducation et les Collèges et Universités, témoignent des efforts de collaboration dans lesquels se sont unis les secteurs public et privé pour vendre, aux pays étrangers, matière grise et compétences spécialisées.

Le rôle de la Société internationale de l'Ontario, fondée en 1980, est de fournir une organisation-cadre sous l'égide de laquelle pourrait s'effectuer la vente des biens comme celle des services sur les marchés de l'exportation. Son mandat s'est centré sur les services du secteur public qui peuvent être vendus soit directement, par l'entremise du secteur privé, soit au moyen de contrats ou d'arrangements de gouvernement à gouvernement. La Société renferme un potentiel considérable pour faciliter des exportations de nature très diverse en faveur de l'industrie tertiaire et de l'industrie manufacturière.

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie a également, à l'étranger, des bureaux qui, conjointement avec les bureaux du gouvernement fédéral, s'occupent de promouvoir toute la gamme des exportations que peut faire l'Ontario, y compris l'exportation de services tels que l'ingénierie et les conseils en gestion. Le ministère a établi, avec la collaboration du gouvernement de la province de Jiangsu, en Chine, un centre technologique commun et l'un de ses principaux projets sera d'établir des marchés pour les logiciels d'ordinateurs.

Il est néanmoins possible de parfaire ces arrangements et le rôle de la Société internationale de l'Ontario (SIO) peut être axé de manière à attirer l'attention sur l'expansion que prennent les échanges internationaux dans les industries du secteur tertiaire. L'objectif ne serait nullement de remplacer les interactions commerciales normales qui s'établissent sur le marché du secteur privé. On chercherait plutôt à assurer que, si le rôle principal de la SIO consiste à faciliter les choses et à recueillir des renseignements utiles sur les marchés, elle puisse le faire de manière à promouvoir l'exportation des services.

À ce titre, la SIO serait appelée à :

- remplir les fonctions d'un service permanent et hautement perfectionné de renseignements sur le marché, pour déterminer quels seraient les clients intéressés à importer des services de l'Ontario, en prêtant une attention toute particulière aux pays

récemment entrés dans la voie de l'industrialisation, et transmettre les renseignements recueillis à ceux qui pourraient exporter leurs services;

- maintenir un inventaire détaillé et à jour des services qui, dans le secteur privé et dans le gouvernement de l'Ontario, pourraient se prêter à l'exportation et déterminer les liaisons possibles entre les services du secteur public et ceux du secteur privé, ainsi que leurs associations éventuelles avec les exportations de produits manufacturés;
- promouvoir, dans un sens général, la capacité d'exportation de services offerte par l'Ontario, à l'aide de publications, de missions commerciales, de publicité, etc.;
- servir d'agence centrale de commercialisation pour toutes les exportations de services du gouvernement de l'Ontario;
- au besoin, entreprendre la coordination d'ensembles de services combinant les connaissances techniques du gouvernement avec les services ou les produits offerts par le secteur privé, et lancer ou aider à lancer ces ensembles de services sur le marché;
- au besoin, prendre les initiatives nécessaires pour aider à la formation de consortiums de petites entreprises du secteur privé, dans le but de créer un ensemble de services que ces entreprises ne seraient pas en mesure d'exporter individuellement;
- dans les cas où des transactions directes de gouvernement à gouvernement fournissent un avantage sur le plan de la concurrence, assumer le rôle de principal contractant au nom de compagnies du secteur privé qui répondent aux critères établis, sous réserve de garanties de rendement appropriées; et
- fournir aux exportateurs de services de l'Ontario des conseils sur la structure du financement des ensembles de services aux fins de transactions éventuelles.

La question du libre échange

63. Si le gouvernement fédéral poursuit les négociations sur un accord complet de libre échange entre le Canada et les États-Unis, le secteur tertiaire de l'Ontario en ressentira des répercussions considérables. C'est sur les industries du secteur tertiaire actuellement bien protégées de l'infiltration étrangère - notamment les services financiers, les industries de communications, les industries culturelles et les transports - que les effets du libre échange pourraient être les plus sérieux. Il est essentiel de discerner clairement et de peser soigneusement les coûts et les avantages qui pourraient être liés à ces effets.

ANNEXE

1. Canada. Statistique Canada. *La population active, Décembre 1985.* (cat. n° 71-001). Janvier 1986.

   Remarque : Les numéros indiqués dans ce paragraphe et dans le reste de ce document sont basés sur une définition générale du secteur tertiaire qui englobe la construction et les services publics (voir les paragraphes 10 et 11). Auparavant, de nombreuses données statistiques ont exclu l'une ou l'autre de ces industries, voire même les deux.

2. Canada. Statistique Canada. *Système de comptabilité nationale : produit intérieur brut provincial par industrie,* (cat. n° 61-202). 1983.

   Système de comptabilité nationale, comptes économiques provinciaux : données au stade expérimental, 1969-1984. (cat. n° 13-213). Février 1986. Statistiques tirées de données non publiées.

3. Op. cit. 1.

4. Canada. Statistique Canada. *Système de comptabilité nationale : produit intérieur brut provincial par industrie, 1983.* (cat. n° 61-202). Octobre 1985.

5. États-Unis. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. *Survey of Current Business,* (vol. 66, n° 3). Mars 1986.

6. Canada. Statistique Canada. *Recensement du Canada, 1981, population : population active - activité économique selon les caractéristiques démographiques et scolaires,* (cat. n° 92-921, vol. 1 - série nationale). Janvier 1984.

   Recensement du Canada, 1971. Activités économiques selon le sexe : Canada, régions et provinces, (cat. n° 94-740, vol. III - 4e partie, bulletin 3.4-3). Décembre 1974.

   Recensement du Canada, 1961. Main-d'oeuvre : industries selon le sexe, (cat. n° 94-518, vol. III - 2e partie). Mai 1963.

   Recensement du Canada, 1951, main-d'oeuvre, vol. IV. Mars 1953.

Recensement du Canada, 1941. Population active par occupations, industries. Vol. VII. Décembre 1944.

7. Ibid.
8. Op. cit. 1
9. Op. cit. 1
10. Op. cit. 1
11. Canada. Statistique Canada. *Emploi, gains et durée du travail,* (cat. n° 72-002). CANSIM, matrice 8363, extraite en mars 1986.
12. Ibid.
    Remarque : Les données de l'Administration publique et de la Défense ne sont pas inclues, n'ayant pas encore été colligées.
13. Canada. Statistique Canada. Intégration et analyse de microdonnées d'entreprise. *Création d'emplois par industrie, importance de l'entreprise et position économique, 1978-1983.* Passage spécial en ordinateur.
    Remarque : Les données de l'Administration publique et de la Défense ne sont pas disponibles pour le passage spécial en ordinateur.
14. Ibid.
15. Op. cit. 6.
    Remarque : Les services divers sont exclus, du fait que cette catégorie n'existait pas en 1941.
16. Op. cit. 6.
    Remarque : Les services divers sont exclus, du fait que cette catégorie n'existait pas en 1941 et que les activités propres à cette catégorie sont trop diversifiées pour permettre de placer cette catégorie dans une classification particulière.
17. Op. cit 13.
18. Canada. Statistique Canada. *Système de comptabilité nationale, comptes économiques provinciaux : données au stade expérimental, 1969-1984.* (cat. n° 13-213). Février 1986. Statistiques tirées de données non publiées.
19. Canada. Statistique Canada. Division des entrées-sorties. Renseignements tirés de données sur les intrants et extrants de l'Ontario pour 1979, qui n'ont pas été publiées.

20. Canada Consulting Group, Toronto. *The Information Economy.* Mai 1984.

21. Canada. Statistique Canada. *Emploi, gains et durée du travail,* (cat. n° 72-002). CANSIM, matrice 8371, extraite en avril 1986.

22. Ibid.

23. Op. cit. 13.

24. Canada. Ministère des Finances. *Documents budgétaires,* présentés à la Chambre des communes par l'honorable Michael H. Wilson, ministre des Finances, le 26 février 1986.

25. Ontario. Ministère du Trésor et de l'Économie. Direction des politiques de taxation.

26. Canada. Statistique Canada. *Statistique fiscale des sociétés, 1982.* (cat. n° 61-208). Mai 1985. Les calculs sont basés sur les données relatives au revenu imposable, qui figurent dans le tableau 9.

27. Ibid.

28. Canada. Ministère des Affaires extérieures - Canada. Direction de la politique commerciale. Février 1986.

29. États-Unis. Office of the United States Trade Representative. *U.S. National Study on Trade in Services,* soumise par les É.-U. au GATT. Décembre 1983.

30. Committee on Invisible Exports, London. *Annual Reports 1980/1981,* Juillet 1981 *and 1982/1983,* Juillet 1983.

31. Canada. Ministère des Affaires extérieures. *National Study on Trade in Services,* soumis par le Canada au GATT. 18 janvier 1984.

32. Op. cit. 29.

33. Canada. Statistique Canada. *Système de comptabilité nationale : estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux,* (cat. n° 67-001). CANSIM, matrices 273 et 274, extraites en mars 1986.

34. Canada. Statistique Canada. *Système de comptabilité nationale : estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux, 2° trimestre, 1983.* (cat. n° 67-001). Octobre 1983.